



Les Hameaux de la Torse, B1, 36 Av des écoles militaires, 13100 Aix en Provence
mail : ihemn10@yahoo.fr tel : 06 87 98 14 63 site : <http://ihemn.fr/>



**FORMATION DE FORMATEURS EN GESTION DE CONFLITS,
MEDIATION ET NEGOCIATION 200 heures**

Aix en Provence – Session 2021-2022

DURÉE DE LA FORMATION 200 heures

1 an : Octobre 2021 à octobre 2022

- 120 heures de formation théorique et pratique
Réparties sur 17-18 journées de 7 heures env.
- 80 heures de stage obligatoire

NOMBRE DE PARTICIPANTS

10 participants env.

DATES 2021-2022

Les sessions se déroulent à Aix ou en résidentiel. *(dates à confirmer avec le groupe en octobre 2021, et Une ou deux sessions en résidentiel à définir avec le groupe.)*

21 22 23 Octobre 2021 - Aix
7 8 9 ou 17 18 19 Février 2022 - Aix ou résid.
30 juin 1 2 Juill 2022 - Aix ou résid.

(21) 22 23 Décembre 2021 - Aix
14 15 16 Avril 2022 – Aix ou résident.
20 21 22 Octobre 2022 – Aix ou résid.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif de cette formation est de former des formateurs spécialisés dans la résolution de conflit, et de **permettre à des formateurs d'assumer en autonomie des sessions en formation de base en gestion de conflit, médiation ou négociation**. Cet objectif signifie de connaître les contenus afférents de cette formation de base et diverses techniques d'animation, tant générales que spécifiques à la gestion des conflits.

ENCADREMENT

1 intervenant pour 10 stagiaires

LES STAGES PRATIQUES SONT RÉPARTIS TOUT AU LONG DE L'ANNÉE DE FORMATION

CONDITIONS D'ENSEIGNEMENT

Les formations se déroulent en PRESENTIEL.

fin d'assurer à tous une qualité d'enseignement élevée et une extrême disponibilité aux enseignements, les promotions sont réduites, avec un enseignant pour 10 personnes maximum.

HORAIRES

Jour 1 : 10h30-13h / 14h30 – 18h45

Jour 2 : 9h30-13h / 14h30 – 18h45

Jour 3 : 9h30-13h / 14h30 – 17H le dernier jour

CONDITIONS D'ACCÈS A LA FORMATION

- ✓ Avoir validé une formation en médiation ou négociation de 200 heures au moins
- ✓ Avoir une pratique effective de la médiation ou de la négociation
- ✓ Adresser un CV détaillant les formations et les pratiques, et une lettre de motivation détaillant son profil et ses motivations
- ✓ Entretien individuel physique ou téléphonique obligatoire avant la formation
- ✓ **Afin d'harmoniser le vocabulaire et le corpus théorique du groupe, avoir suivi avant l'entrée en formation de formateurs un séminaire de synthèse du processus de résolution des conflits, dite « MASTERCLASS 1 » à l'IHEMN.** (De façon très exceptionnelle, si ce séminaire n'a pas été suivi avant la formation, il sera indispensable de le suivre pendant l'année de formation.)

Le coût de cette MASTERCLASS est prévu dans la présente formation. Si cette formation a été suivie préalablement, le coût sera déduit de cette formation.

Des exceptions ou des aménagements à ces conditions peuvent être étudiées lors de l'entretien individuel préalable à la formation.

DÉROULEMENT GÉNÉRAL DE LA FORMATION

La formation fait alterner des séminaires (théoriques et pratiques), avec des stages pratiques.

Il faut deux sessions pour être en capacité d'assurer, en relative autonomie, une formation de base en médiation-négociation. C'est pourquoi, pour valider la formation, ***chaque formateur doit avoir animé, en tant que formateur apprenant, au moins deux formations de base en médiation-négociation.***

Si le participant a suivi sa formation de base ***dans une autre école de médiation que l'IHEMN***, il doit suivre **en sus** une formation de base en tant que formateur-observateur.

Le suivi et la supervision de ces sessions de base en tant que formateur apprenant est compris dans le prix de la formation totale.

Il est vivement recommandé de diversifier ses expériences de formation dans d'autres lieux de formation, et de commencer à enseigner dès le début du cursus.

DÉROULEMENT DES SESSIONS

Lors de chaque session, un temps est consacré aux enseignements communs à tous.

Un second temps est réservé pour l'animation d'une séquence de formation de 20 minutes environ par chaque participant.

Tout participant doit donc préparer, POUR CHAQUE SESSION, une séquence pédagogique relative au thème abordé dans la session, avec un contenu théorique et pratique consistant.

Un temps est octroyé pendant la session avant cette présentation, pour que les participants puissent réviser ou affiner leur travail.

Selon le nombre de participants, les sessions dureront deux jours et demi ou trois jours.

METHODES PEDAGOGIQUES

- Apports, entraînements, réflexions, interactions, pratiques d'animation, analyses d'expériences, témoignages, partage d'expériences, vidéos, travail avec vidéos
- Elaboration de supports, création de techniques pédagogiques spécifiques, d'outils, de jeux pédagogiques, travail sur le corps et la posture.
- Rédaction de contenus de formation, animation de sous-groupes et en plénière, gestion de groupe en formation
- Suivi de chaque participant
- Entretien individuel régulier avec chaque participant

L'expérimentation sur le terrain est obligatoire pour valider la formation.

Tous les participants devront valider au moins 10 jours en situation de formation pendant la durée de la formation. (80 heures, cad deux sessions de formation de base au moins).

VALIDATION DE LA FORMATION

- Présence active aux sessions de formation
- Validation d'un stage pratique de 10 journées effectives en situation de formateur (deux formations de base effectives, non en simple observateur).
- Une fiche détaillée de séquence pédagogique pour chaque session, soit 6 fiches
- Evaluation continue et finale

Cette formation est en cours d'homologation pour le diplôme universitaire de « **formateur en gestion de conflits** » auprès de l'Université de Nîmes. Les participants seront informés du suivi de la demande d'homologation.

COÛT DE LA FORMATION

6 sessions de 2.5 à 3 jours = 17-18 jours, plus supervision sur 2 formations de base.

Coût pédagogique : 2820 euros.

Avec MasterClass I : 3610 euros. (Si la MasterClass I n'a pas été suivie, son coût est en sus, au prix préférentiel IHEMN)

Frais de dossier 60 euros

Frais de gestion 350 (sauf si financement particulier ou FIF-PL)

Paiement échelonné sur l'ensemble de la formation possible.

Le coût du « résidentiel » sera acquitté en sus du coût de la formation (de l'ordre de 65-70 euros par jour par personne en pension complète dans de beaux lieux...)

Prise en charge de la formation possible par les organismes de formation continue.

Le prix de la formation peut être réparti sur l'ensemble de la durée de la formation, soit 12 mois environ.

DETAIL DU PROGRAMME

I/ THEMES PÉDAGOGIQUES

<p style="text-align: center;">SESSION 1 COMPRENDRE COMMENT UNE PERSONNE APPREND ?</p> <ul style="list-style-type: none">a. Comment transmet-on les savoirs et les comportements ?b. Qu'est-ce qu'apprendre ?c. Notions de physiologie neuronaled. Notions de psychologie cognitivee. Les différentes écoles pédagogiquesf. Première sensibilisation aux méthodes pédagogiques	OCTOBRE 2021
<p style="text-align: center;">SESSION 2 ANIMER : LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES</p> <ul style="list-style-type: none">a. Méthodes pédagogiques de démarrage (ice-breaking, connaissance du groupe, dynamique, ambiance...)b. Méthodes pédagogiques pour constituer des groupesc. Méthodes pédagogiques générales pour l'apprentissage<ul style="list-style-type: none">▪ De savoirs▪ De savoir faire▪ De savoir êtred. Méthodes pédagogiques appliquées à la formation en gestion de conflit, des savoirs, savoirs faire et savoirs êtree. Construction de supports et de jeux pédagogiquesf. Méthodes pédagogiques liées à la spécificité liée au public apprenant (âge, profession, culture)g. Méthodes pédagogiques liées à la taille du groupeh. Méthodes d'évaluation des sessions (évaluation du formateur, des progrès de chacun, du cadre de formation etc.)i. Méthodes pédagogiques de clôture de session	DECEMBRE 2021 ou fev 2022
<p style="text-align: center;">SESSION 3 BÂTIR UNE ACTION DE FORMATION</p> <ul style="list-style-type: none">a. La demande et les besoinsb. La construction du budget de formation <p style="text-align: center;">CONSTRUIRE UNE SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE : L'INGÉNERIE PÉDAGOGIQUE</p> <ul style="list-style-type: none">a. Déterminer les objectifsb. Déterminer les contenusc. Déterminer les méthodes pédagogiquesd. Créer les supports et documents de supportse. Déterminer les séquences, leur progression et leur duréef. Déterminer le minutage de la formationg. Construire la cohérence pédagogiqueh. Construire la vérification de l'acquisition des connaissances	FEVRIER 2022

<p style="text-align: center;">SESSION 4 LE FORMATEUR : POSTURE ET QUALITÉ</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Regard, posture voix b. La conscience de son corps c. L'aisance corporelle dans la relation à deux et en groupe d. Le regard, les mouvements, la posture, le positionnement, le tableau e. La voix, respiration, projection de la voix, rythme, pauses f. Dynamisme g. Attention et disponibilité h. Humilité i. Humanité j. Les situations imprévues k. La préparation de ses propres notes, documents et matériel l. L'aménagement préalable de l'espace m. L'accueil des participants 	<p style="text-align: center;">OCTOBRE 2021</p> <p style="text-align: center;">puis toutes sessions</p>
<p style="text-align: center;">SESSION 5 A LES SUPPORTS DE FORMATION : RÉFLEXION ET CONSTRUCTION</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Les qualités d'un support : forme, fond, synthèse, émotionnel b. Cours c. Power Point et autres outils d. Supports écrits originaux et créatifs e. Vidéos f. Création de jeux ludiques, jeux pédagogiques, jeux extérieurs... 	<p style="text-align: center;">AVRIL 2022</p>
<p style="text-align: center;">SESSION 5 B GESTION DU GROUPE</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Notions de dynamique de groupe en situation de formation b. Gestion de petits groupes c. Gestion de grands groupes 	<p style="text-align: center;">AVRIL 2022</p>
<p style="text-align: center;">LA GESTION DE PERSONNALITÉS DIFFICILES, GESTION DES TENSIONS GESTION DES SITUATIONS DIFFICILES</p>	<p style="text-align: center;">JUIN 2022</p>
<p style="text-align: center;">L'ÉVALUATION DES ACTIONS DE FORMATION</p> <p style="text-align: center;">SUPERVISION DE GROUPE DE PRATIQUE</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Supervision de groupes de pratiques en général b. Coaching de médiateurs <p style="text-align: center;">ENSEIGNER LA NEGOCIATION sous toutes ses formes</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Enseignement de la négociation en général b. Enseignement du droit collaboratif ou de la procédure participative 	<p style="text-align: center;">OCT 2022</p>

II. THEMES LIES AU PROCESSUS DE RESOLUTION DE CONFLITS : Comment les enseigner ?

SESSION OCTOBRE 2021	Enseigner la pose du cadre et le « quoi » : identification des questions Animer un groupe de pratique ou un coaching
SESSION DECEMBRE 2021	Enseigner le « pourquoi » : identification des émotions et besoins
SESSION FEVRIER 2022	Enseigner le « comment » : créativité du médiateur, Enseigner le « comment finalement »
SESSION AVRIL 2022	Enseigner la dimension émotionnelle
SESSION JUIN 2022	Enseigner le travail relationnel en médiation Animer des séances d'analyse de pratique
SESSION OCTOBRE 2022	Enseigner la négociation en général, le droit collaboratif, procédure Participative

SEMINAIRE OPTIONNEL

SEPTEMBRE 2022 Enseigner la dimension Personnelle et la dimension Cœur.
Ou DECEMBRE 2022

Pour s'inscrire à cette dernière session et en tirer profit, il est nécessaire d'avoir suivi préalablement la MASTERCLASS II de l'IHEMN.



Les Hameaux de la Torse, B1, 36 Av des écoles militaires, 13100 Aix en Provence
mail : ihemn10@yahoo.fr tel : 06 87 98 14 63 site : <http://ihemn.fr/>

Bulletin d'inscription

MERCI DE RENVOYER CE BULLETIN D'INSCRIPTION À L'ADRESSE CI-DESSUS,
ACCOMPAGNE D'UN CHEQUE D'ACOMPTE DE 280 € à l'ordre de l'IHEMN.

Le paiement peut être échelonné, selon les souhaits de chaque participant, tout au long de la durée de la formation, mais l'ensemble des règlements doivent être remis en début de formation en mentionnant la date d'encaissement souhaitée.

NOM, PRENOMPROFESSION

COURRIEL

TELFIXE..... PORTABLE.....

CABINET ou SOCIETE (s'il y a lieu).....

ADRESSE.....

Souhaite s'inscrire à la FORMATION DE FORMATEURS EN MEDIATION-NEGOCIATION, et joins à l'ordre de l'IHEMN un chèque d'acompte de 280 €.

Formation de formateurs en Médiation-Négociation 2021-2022 :

2820 € sans Masterclass I

3610 € avec Masterclass I (le suivi d'une Masterclass I est indispensable pour suivre la formation de formateur)

+ Frais de dossier 60 euros

+ Frais de gestion dossier de financement 350 (sauf financement particulier ou FIF-PL)

Type de financement envisagé :

Session optionnelle de 3 jours (21 heures) : 420 €

Vous pouvez échelonner les paiements sur toute la durée de la formation et demander une prise en charge auprès de votre organisme de formation.

MERCI DE JOINDRE VOTRE CV ET D'UTILISER LE VERSO DE CETTE FEUILLE POUR EXPOSER CE QUI VOUS AMENE A SOLLICITER VOTRE INSCRIPTION EN CETTE FORMATION DE « FORMATEURS EN GESTION DE CONFLITS ».

A

le

Signature